

podido de no haberse otorgado esas concesiones. Hay, pues, una reciprocidad real o implícita, independiente del juego de concesiones convencionales. Y esto es lo que tiene que reconocerse en la política de comercio internacional.»²⁷ (Subrayado de Prebisch.)

Se podría pensar que la consideración de este tema de las reciprocidades escapa al asunto del deterioro, que es la preocupación esencial de este ensayo. Pero el desequilibrio estructural que deriva de la disparidad internacional de la demanda genera un comercio deficitario en la periferia, *tanto más deficitario cuanto más se intente acelerar el crecimiento periférico independientemente de la capacidad para importar. En su afán por acelerar el crecimiento y reducir el déficit comercial, los países suelen intentar —por ejemplo, devaluando sus monedas— acrecentar su oferta exportadora. Pero pasado cierto límite, el mecanismo conocido de las elasticidades pone en marcha el fenómeno del deterioro.*

Asimismo, cabe aquí introducir una distinción, a la cual se ha referido Singer²⁸, entre el deterioro de los precios primarios respecto de los precios industriales, y el deterioro general de los precios de exportación de las economías periféricas respecto de los precios de las economías centrales. Esta otra manera de abordar el tema del deterioro que toma el conjunto de las exportaciones de las economías periféricas, y no sólo las primarias, sin duda debe consultar la cadena causal que vincula el déficit comercial periférico, el mecanismo de la devaluación y la expansión de las exportaciones hasta alcanzar eventuales niveles de sobreoferta que depriman sus precios. Nuevamente aquí las conceptualizaciones teóricas básicas de Prebisch —disparidad estructural entre centros y periferias, disparidad internacional de la demanda, deterioro en los términos del intercambio, etc.— sirven para elaborar propuestas negociadoras concretas, como es la idea de la reciprocidad real, por oposición a la reciprocidad convencional o simétrica tal como se establece en las cláusulas del GATT. El Sistema Generalizado de Preferencias, incluido en la parte IV del Acuerdo General, fue un reconocimiento internacional, tardío e insuficiente de las disparidades estructurales que el examen del sistema centro periferia pudo poner de manifiesto.

372

También el diagnóstico sobre las disparidades estructurales y el desequilibrio exterior de los países en desarrollo le sirve a Prebisch de marco para plantear el tema de la *integración* y de la *cooperación*, entre ellos: «Ya se ha explicado el significado de la sustitución de importaciones. Esta sustitución se ha venido realizando aisladamente por cada país. Ahora bien, si para aliviar los obstáculos que se encuentran en este proceso, la sustitución se realiza en común en una agrupación de países en desarrollo, sus importaciones desde el mundo no por ello disminuirán de cuantía; simplemente habrán cambiado de composición. Esta cuantía depende en última instancia de la actitud de los países industriales y no de la decisión unilateral de los países en desarrollo: consecuencia de aquella asimetría del comercio internacional que antes se ha explicado. Si los países industriales compran más en los países en desarrollo, crecerán paralelamente sus ventas a ellos; pero si estos últimos compran más a aquéllos, no por ello aumentarán sus ventas de productos primarios. Simplemente se acentuará la tendencia al desequilibrio exterior»²⁹.

El tema del entrelazamiento entre la sustitución de importaciones y la integración, también lo combinó con el de la *cooperación* de los países en desarrollo para la defensa de los precios de sus productos básicos.

En efecto, este mismo diagnóstico le permitió a Prebisch —como ya se observara en secciones anteriores— abordar el tema del proteccionismo agrícola en los países centrales, de

²⁷ *Ibid.*, pág. 259.

²⁸ HANS SINGER: «The distribution of Gains revisited», incluido en *The strategy of International Development*, editado por Sir ALEX CAIRNCROSS y MOHINDER PURI; Mac Millan, Londres, 1975

²⁹ ADOLFO GURRIERI: *La obra de Prebisch en la CEPAL*, op. cit., pag. 267.

sus excedentes de producción que se vuelcan en el mercado mundial y de su impacto negativo sobre los precios internacionales de los productos básicos.

Prebisch critica la proposición de que las fuerzas del mercado podrían lograr ajustes satisfactorios en estos casos, no sólo por las disparidades estructurales de fondo, sino también por la interferencia netamente política del proteccionismo de los centros sobre la oferta mundial de productos agrícolas de clima templado. En relación con los productos tropicales y mineros, observa Prebisch que los recursos destinados a su producción no son fácilmente desplazables a otras actividades, y la caída de sus precios puede redundar en un aumento, antes que en una contracción de su producción.

Finalmente, observa, ya en el plano de las proposiciones políticas: «Por estas razones, no se puede seguir sosteniendo que los convenios sobre productos básicos no deben entorpecer el funcionamiento a largo plazo de las fuerzas subyacentes del mercado a través del mecanismo de precios. Cuando los precios obedecen a situaciones como las que acaban de referirse, no reflejan la acción de esas fuerzas. En estas condiciones es necesario realizar, con carácter permanente, una confrontación de la política de producción y la política comercial de los distintos países a fin de llegar a soluciones satisfactorias para todos»³⁰.

La Apropiación de los Incrementos de Productividad en el Comercio Exterior de los Centros

Como ya se indicó, existen dificultades que han obstaculizado el cálculo de un índice de la relación doble factorial de intercambio como el que se comentó en la sección 2. Las dificultades se presentan especialmente en el cálculo de las productividades de las actividades de exportación. Buena parte de esas dificultades desaparecen si se acepta que el incremento en la productividad media del trabajo es un índice adecuado del ritmo de introducción de progreso técnico. Esto resulta teóricamente inaceptable para la escuela marginalista neoclásica, pero perfectamente plausible para los herederos de la tradición clásica.

En cualquier caso, y por razones de orden práctico asociadas a la inteligibilidad y la disponibilidad estadística de los datos, incluso autores teóricamente reticentes a aceptar la productividad laboral como índice de progreso técnico —o de incremento de la productividad real global— han terminado por «resignarse» a usar este indicador.

Tal es el caso de Charles Kindleberger, quien, en su estudio sobre los términos del intercambio referido al caso europeo, presenta una estimación «impresionista», como él mismo cautelosamente la denomina, de la relación doble factorial de intercambio de la Europa industrializada en relación con otras regiones para un período de ochenta años que concluye en 1952. Los resultados a que arriba en dicho ejercicio tienden a confirmar la tesis del deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos, o con más bajo grado de industrialización. En efecto, la relación doble factorial de intercambio sólo resulta desfavorable a la Europa industrial en relación con los Estados Unidos y muy especialmente en el período 1938-1952. Para el resto de las regiones, menos industrializadas, la relación resulta favorable a la Europa industrial³¹.

³⁰ *Ibid.*, pág. 272.

³¹ CHARLES P. KINDLEBERGER: *The Terms of Trade. A European Case Study*. John Wiley and sons, Inc., New York, 1956. Véanse págs. 223 y ss.; véase también pág. 240.

Aquí se intentará una estimación bastante grosera y aproximativa de un índice factorial *simple* del intercambio para las actividades exportadoras de los centros, partiendo de la base de que las exportaciones de los países desarrollados presentan un alto componente de manufacturas. Este índice se escribe:

$$I_s = \frac{P_x}{P_m} \cdot a_x$$

Y puede ser entendido como el valor agregado o ingreso nominal generado por trabajador ocupado en las actividades de exportación, deflactado por un índice de precios de importación. En otras palabras, expresa el poder para adquirir artículos importados que tienen los ingresos por trabajador ocupado en actividades de exportación *.

$$* \text{ Sea } P_x = \frac{V_x}{Q_x} \text{ y } a_x = \frac{Q_x}{T_x}$$

en que p_x es el índice de precios de los productos exportados, V_x el valor total exportado, Q_x el *quantum* o volumen, y T_x la cantidad de trabajo aplicado a las actividades de exportación. Luego:

$$\begin{aligned} \frac{P_x}{P_m} \cdot a_x &= \frac{V_x}{Q_x} \cdot \frac{Q_x}{T_x} \cdot \frac{1}{P_m} \text{ o también:} \\ &= \frac{V_x}{T_x} \cdot \frac{1}{P_m} \text{ recordando que } \frac{V_x}{T_x} = v_x \text{ nos queda } \frac{v_x}{P_m} \end{aligned}$$

374

Diferenciando la expresión anterior, ella puede ser expresada en términos de tasas de crecimiento.

$$\frac{dI_s}{I_s} = \frac{dp_x}{P_x} + \frac{da_x}{a_x} - \frac{dp_m}{P_m}$$

La suma de las tasas de crecimiento de los precios de exportación $\frac{(dp_x)}{P_x}$ y de las productividades reales en las actividades de exportación $\frac{(da_x)}{a_x}$, expresa de manera aproximada la tasa de crecimiento de los ingresos nominales por trabajador ocupado en las actividades de exportación $\frac{(dv_x)}{v_x}$. Pero el ritmo de crecimiento del poder adquisitivo real de esos ingresos en términos de bienes importados depende del ritmo de crecimiento de los precios de las importaciones $\frac{(dp_m)}{P_m}$. Si ambos índices crecieran al mismo ritmo, el poder adquisitivo de bienes importados por trabajador ocupado en las actividades de exportación crecería al mismo ritmo que su productividad física. Si los precios de exportación crecen más velozmente que los de importación, entonces el trabajo ocupado en las actividades de exportación genera un poder para adquirir bienes importados que es superior al crecimiento de su productividad física y viceversa.

Examinemos, para ejemplificar, el caso de Japón, en que en 1981 el 97 por 100 de sus exportaciones son manufacturas. Los ingresos nominales de exportación por unidad de